…équipe de médiation. Il y a six salles. Je vous conseille peut-être de faire une petite table extérieure ou quelque chose. Mais restez pas dans la salle où vous êtes venus. Vous êtes aussi, comme je dis, pas en trouver de gens qui sont le même monde. Ça va? OK. Une des questions importantes à poser, c'est qui je rencontre en premier. Hein? Pas. Oui, pas en premier. Oui ? Je vais aller se dire. De ce que j'ai compris de capsule, c'était la personne qui ne fait pas sa fête à la médiation. Éviter qu'elle se sente manipulée. En fait, il y a plusieurs armes. Il y a un armes. La règle générale, c'est la personne qui est la plus méfière. Soit médiane parce que c'est de faire imposer la médiation, soit parce qu'elle est dans la position de vulnérabilité. Donc, souvent c'est l'employé, tandis que je sens souvent à vulnérabilité parce que hiérarchiquement il est moyen. Et comme Brésil, Jacques est plus près d'administration, donc je dirais de se connecter. Mais il n'y a pas de règles sur l'employé. La question c'est toujours qui risque d'avoir le moins confiance dans ce processus pour lui donner un avantage. Si tout le monde est à peu près égal, il y a toujours un donneur et un receveur dans une médiation. J tent d le donneur en premier pour savoir ce qu a donn Je ne sais pas que je parle au receveur Il se fout des choses que vous il en a une m chose que ce n pas possible Ça va y gagner. Je reste quand même parce que j'ai eu une place. Moi, si elle n'arrive pas, ça marche pas. Je fais des adhésifs. Qu'est-ce que ça arrive à donner? Je ne sais pas. Donc, j'ai fait un peu de toucher sur le processus de l'éducation. Vous allez rencontrer les gens au début. Je pensais d'y aller à mon étudiant. J'ai une bonne amour sur le milieu dans la cature. Tu rencontres une personne, qu'est-ce que tu veux. Tu rencontres une autre personne, qu'est-ce que tu veux. Tu verras un peu les émotions. Ce qui est fait, tu leur retourner à la phase d'exploration, qui est celle où on va commencer à négocier. Et là, la question que je trouvais, c'était qu'on rencontre en premier. Je vais rencontrer un premier. Dans ce cas, je suis en train de rencontrer une marque en premier. Mais c'est mon instinct qui est tout ça. Donc, probablement, c'est le plus méfiant, puisqu'il est en situation d'insécurité. Il y a aussi l'aspect qu'on ne sait pas pourquoi il va m'en aller. On ne sait pas pourquoi il va s'en pousser. Si je ne sais pas, ça va être bien que je vais rencontrer genre. J'ai moins d'idées. J'ai moins d'idées. Tout à fait. Donc, moi je suis là pour partir avec Marc ici. Bien, c'est que je choisirais partir avec Jean. Il faut pas dire que je vais te remettre de main là. OK, mais il faut juste avoir rationnel. C'est pourquoi je choisis une personne. C'est pas juste un ordinateur, ça peut faire une grande différence. Je suis l'invitation de partir avec la nouvelle vie de Paris, c'est ça. Parce que j'y avais été avec la première qui était disponible. C'est un verre de compte de contenance. Lans qui arrive nationalit qui a d de 16 et disponible per midi dans votre commission vous istintitiveness avec les affaires de PasADocar dessus Sims dans le carrier où vous l'étiez aur Touch contact Mais après ça, ça va changer de chose d'importal. Donc des fois ça change en vie, mais des fois ça va changer quelque chose d'important. Autre chose qu'on voit

souvent dans une négociation, c'est que la soin de négociation est unidirectionnelle. Et marre devant l'économie. Toute négociation qui est unidirectionnelle a moins chance de succès que les négociations bidirectionnelles. Directionnelle, c'est que chaque personne demande quelque chose à leur dire. Donc, si vous avez une situation qui est unidirectionnelle, c'est important de la transformer en bidirectionnelle. C'est tout le genre de risque que vous aimeriez avoir. Ce n'est pas seulement que le genre d'homme marque le soir, ça reste comme ça. Ça ne fait pas de négociation, ça ne fait pas de guillemoté. Ça, c'est un genre d'exploration, ça fait quelque chose d'important. Donc le piège à la force, on se cache au cours des émotions aussi, qu'on voit un rôle plus ou moins important. Alors, quelqu'un veut un peu de théâtre qui va être vraiment dans son rôle, dans son mouvement, généralement, les gens disent qu'ils sont joués, ils ne restent pas très longtemps. Mais c'est important de faire des priorités avec les gens. L'aspect organisateur de la diversification est important dans la force. Dans la vraie vie, les émotions sont les plus importants, mais dans le cas, quand on fait des jeux de rôle, pas des vraies émotions, donc les gens restent marcher dans leurs aussi longtemps que dans une r C pas l de voir le point de pas l Je m pour ne pas qu vous surprenne avec la capacit de jeu de r En g c plus l qui va plus vite À la phase d'exploration, le piège qu'on va pouvoir éviter, c'est qu'on est dans une situation de négociation unidirectionnelle. L'un qui donne, l'autre décide si ça fait son affaire ou pas. C'est assez longtemps la donnée unidirectionnelle. souvent ce que j'observe, c'est que la personne qui me donne ce temps de donner. Ça ne fait jamais. Moi, je n'ai rien en retour. Je me désargage, je ne fais pas de plus. Si, à la part, je trouve en plus, c'est toujours important. Ça va être vraiment… il faut voir quand on a tout la solution, je peux pas m'en rendre plus, de bien clavier pour lui. D'abord, je serre le tour des équipes. C'est sûr que j'ai moins de préparation avec vous qu'avec eux. C'est sûr que je deviens en haut. On va commencer dans 5 minutes. Merci. Merci.